

LE SFIDE DEI PROFESSIONISTI DEL SETTORE IMMOBILIARE

# Nuova vita per l'agente

Palermo al primo posto di Italia per numero di agenzie che lavorano in rete  
Segnali di ripresa dal mercato ma gli addetti devono migliorare le loro strategie

DI ANTONIO GIORDANO

**L**a rivoluzione della professione di agente immobiliare parte dalla Sicilia e, in particolare, da Palermo. Il capoluogo siciliano, infatti, rappresenta una punta di diamante verso il futuro della figura dell'agente immobiliare che somiglierà sempre di più all'agente di borsa. Tutto questo grazie all'utilizzo di una piattaforma informatica (Mls Replat) che raccoglie tutti i dati degli immobili disponibili sul mercato elaborati dalle diverse agenzie (indipendentemente dalla loro insegna) per cercare di fare combaciare domanda e offerta nel più breve tempo possibile. A differenza di quanto accade con i portali internet dedicati al mercato immobiliare, i dati degli immobili restano di proprietà degli agenti e solo a loro è concesso l'accesso al database. A Palermo sono 73 le agenzie connesse alla piattaforma (su 375 esercizi presenti) che rappresentano il 19% del mercato immobiliare della città. In Sicilia il totale delle agenzie connesse è di 120. Ma il trend è in continua crescita, nel primo trimestre dell'anno sono state 35 le agenzie connesse mentre in tutto il 2014 erano 44. Quanto al numero degli immobili, su Mls Replat ce ne sono attualmente 25 mila (in tutta Italia), con 250 nuovi inserimenti giornalieri. Sono invece 2.858 gli immobili «siciliani» presenti sulla piattaforma.

Sono dati che sono stati forniti ieri mattina a Palermo nel corso di un incontro organizzato da Fiaip, Federazione italiana degli agenti immobiliari professionali; Auxilia Finance; Replat e Solo Affitti. Innovazione e condivisione, dunque, per dare nuovo smalto alla figura dell'agente immobiliare perché «non possiamo pretendere di rimanere sempre uguali», ha detto Paolo Righi, presidente della Fiaip nel corso dell'incontro. Il rischio, a fronte di un mercato molto frazionato, e con i primi segnali di ripresa, quale è l'immobiliare di oggi è che i grandi gruppi pos-

sano fare man bassa di clienti e immobili. Nello stesso momento in cui si affacciano al mercato anche nuovi operatori come le banche. «È un nostro compito riuscire a fare rete», ha sottolineato Righi, «solo così le nostre agenzie saranno molto più forti. L'Mls è uno strumento che ci permette questo». Secondo i dati forniti da Righi, inoltre, circa il 50% del mercato immobiliare sfugge agli agenti. «Durante la crisi», ha spiegato, «gli italiani

hanno comprato circa 71 mila immobili all'estero e noi agenti italiani siamo stati quasi tagliati fuori da questo mercato». Ecco perché secondo la Fiaip servono necessariamente più strumenti «per prenderci quella quota di mercato che gli agenti non fanno e aumentare il fatturato delle agenzie».

«Chi si occupa di sviluppo sa bene che proporre un prodotto non all'altezza delle aspettative del mercato di riferimento alla lunga è controproducente», ha detto Roberto Avarello, area manager di Frimm, «da questo punto di vista l'Mls è invece un sistema che funziona ed è perfettamente allineato con quello che il mercato post crisi economica e soprattutto che i nuovi clienti oggi ci chiedono. Tutto sta ad adeguarsi al cambiamento insomma, ad evolversi da agenti immobiliari a professionisti della compravendita». «L'agente immobiliare oggi deve studiare su aste, gestione del precontenzioso, recupero del credito, la parte di attività con l'estero», ha aggiunto Righi, «tutta una serie di attività che l'agenzia deve sviluppare. Facendo rete si riesce a sfruttare anche la capacità degli altri». «Bisogna abituarsi al cambiamento e all'associazione», ha spiegato Roberto Barbatto, presidente di Frimm e Mls Replat i primi ad avere utilizzato l'Mls in Italia all'inizio del 2000. «Un vero e proprio cambio di cultura», ha sottolineato, «nel quale il nostro collega non diventa un concorrente ma un collaboratore». Un mercato che deve anche includere quello degli affitti, considerato una «cenerentola» del settore immobiliare. Nonostante i numeri siano

in costante crescita. «Dal 2008 a fine 2014 i contratti di locazione ad uso abitativo sono aumentati del 36% superando il milione e mezzo, quasi quattro volte in più il numero delle compravendite che si sono dimezzate (-51%) nello stesso periodo scendendo ormai sotto quota quattrocento mila unità», ha spiegato Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti, intervenendo a Palermo a un convegno sul futuro dell'immobiliare. «Incrociando i dati Fiaip, Nomisma e del nostro ufficio studi», ha detto il presidente dell'unico franchising italiano specializzato nelle locazioni con 300 agenzie in tutt'Italia, «nell'ultimo anno i contratti di locazione sono aumentati del 6,09% e del 6,7% nel 2013 rispetto al 2012. È una prova che anche da noi sta cambiando la visione culturale dell'affitto: non è più una soluzione transitoria». (riproduzione riservata)

